

Una revisión de la literatura económica sobre los efectos de la globalización en el crecimiento y la distribución de la renta

Ángel Estrada, Jaime Martínez-Martín y Francesca Viani



10 de mayo de 2018

UNA REVISIÓN DE LA LITERATURA ECONÓMICA SOBRE LOS EFECTOS DE LA GLOBALIZACIÓN EN EL CRECIMIENTO Y LA DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA

Esta nota ha sido elaborada por Ángel Estrada, Jaime Martínez-Martín y Francesca Viani, de la Dirección General de Economía y Estadística.

Introducción

El fenómeno de la globalización, que comprende todos los procesos impulsores de interdependencias económicas y financieras entre países, se ha situado en el foco del debate social en los últimos años. La globalización es un concepto amplio, utilizado para describir fenómenos tan variados como la superación de barreras nacionales en la producción de bienes y servicios, el aumento de los flujos de capital internacionales, la actividad de empresas multinacionales, el *outsourcing* o la inmigración. Aunque este es un proceso que ha venido desarrollándose desde hace décadas de forma progresiva —apoyado en las políticas de reducción de las trabas a los flujos de productos y capitales—, se ha acentuado en los últimos años debido al avance de las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones y al importante abaratamiento de los costes de transporte. Esto ha hecho que los efectos de la globalización sobre el crecimiento y la distribución de la renta y la riqueza hayan adquirido una nueva relevancia en la discusión académica y entre los responsables de la política económica.

En principio, la libre movilidad de bienes, servicios, capital, empresas y personas favorece una mejor asignación de los recursos y redundante en una mayor eficiencia y crecimiento económico. Además, contribuye a la difusión de la tecnología, el conocimiento, la cultura y la información a través de las fronteras, facilitando, por tanto, la convergencia de la renta per cápita entre países. Sin embargo, alguna evidencia empírica reciente cuestiona alguno de estos efectos, al menos en el corto plazo. En concreto, se argumenta que, al favorecer la deslocalización de determinadas actividades y puestos de trabajo, la globalización podría ser uno de los factores responsables del aumento de la desigualdad en la distribución de la renta dentro de los países.

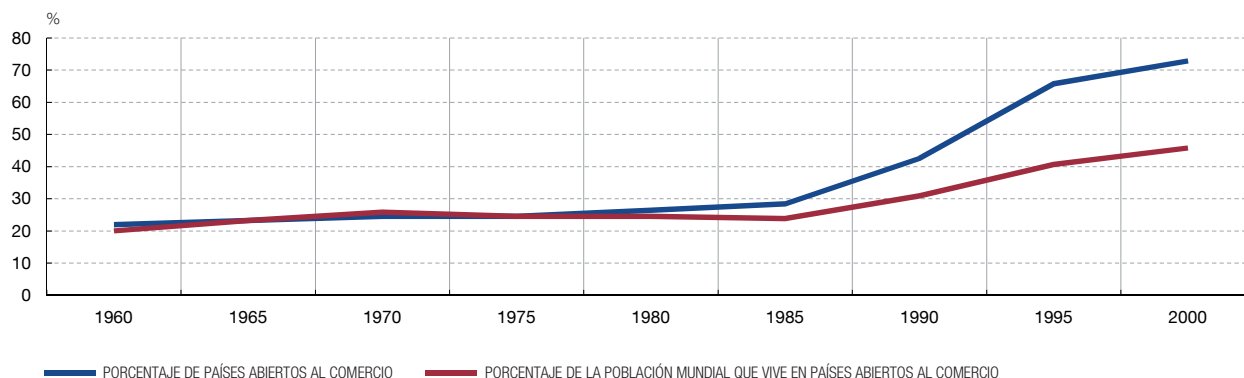
En este contexto, esta nota presenta una síntesis de la literatura reciente sobre globalización e integración económica¹, y sus implicaciones para el crecimiento y la distribución de la renta. En la siguiente sección, se describen sus manifestaciones más directas a través de diferentes canales, como el comercio de bienes, la migración y los flujos de capitales, para centrarse, en la sección que viene a continuación, en sus posibles implicaciones. Algunas de las respuestas de política económica para tratar de mitigar los efectos negativos de la globalización se detallan en la cuarta sección.

Los canales de la globalización

EL COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS

En las últimas décadas, muchos países avanzados y, de forma especialmente marcada, las economías emergentes (que partían de niveles de apertura a los intercambios de bienes y servicios muy bajos) se han embarcado en programas de liberalización comercial a gran escala. En 1960, únicamente el 22 % de los países (que representaban el 21 % de la población mundial) tenían una política de apertura comercial. Sin embargo, en el año 2000, alrededor del 73 % de los países (que representan un 46 % la población mundial) estaban

¹ La nota recoge, en parte, las contribuciones de los participantes en la conferencia internacional organizada conjuntamente por el Banco de España y el Banco Mundial, en Madrid, en junio de 2017, bajo el título *The Future of Globalization and Economic Integration in Europe and Latin America: Implications for Growth and Social Equality*. En la conferencia se dieron cita académicos, responsables de política económica y miembros de diversos organismos internacionales. El programa y las presentaciones realizadas por los distintos ponentes se pueden consultar en http://www.bde.es/bde/en/secciones/sobreelbanco/Conferencias/5th_WB-BE_Inter_f291fe-51acc1c51.html.



FUENTE: *The World Bank Economic Review*.

abiertos al comercio internacional (véase gráfico 1). La mayor parte de los cambios en la política comercial se han implementado mediante reformas para reducir los aranceles (y las barreras no arancelarias) a las importaciones en los mercados domésticos.

La literatura económica es bastante unánime al considerar que el libre comercio es un mecanismo fundamental para el crecimiento global y el bienestar social. Los modelos básicos de comercio predicen que todos los países ganan con la liberalización comercial, lo que no implica necesariamente que esa mejora se extienda a todos sus ciudadanos². No obstante, siempre es posible repartir los beneficios de forma que toda la población se vea favorecida y que la liberalización comercial suponga una mejora en el sentido estricto de Pareto.

Si esto es así, ¿por qué se observan barreras al comercio? Esencialmente, existen dos tipos de explicaciones teóricas: i) aunque el libre comercio resulte enriquecedor para un país, los potenciales perdedores tienen poder suficiente para protegerse, imponiendo esas barreras; ii) existen excepciones al resultado de que el libre comercio es siempre mejor a nivel agregado. Por ejemplo, si el país exportador consigue alcanzar un elevado poder de mercado en el país importador, un arancel permitiría retener en el país importador una parte del excedente de los consumidores, que, de otra forma, se apropiaría el país exportador. También, en el caso de que las empresas del país importador sean jóvenes y de tamaño reducido, y afronten problemas de información asimétrica en los mercados de capitales, la entrada de productos importados sin límites puede poner en riesgo su supervivencia y, por tanto, el empleo.

En todo caso, la evidencia empírica disponible muestra que, en el corto plazo, el proteccionismo distorsiona la asignación de recursos, reduciendo la eficiencia económica. A medio y largo plazo, el proteccionismo tiene consecuencias adversas sobre el crecimiento y la capacidad productiva, al afectar negativamente a la productividad total de los factores: la menor apertura comercial reduce el influjo de conocimientos, el ritmo de innovación y la adopción de nuevas tecnologías se ralentizan, y la calidad de la gestión empresarial disminuye.

2 Los modelos de ventaja comparativa de Ricardo (1817) y Heckscher-Ohlin (1933) predicen una mejora en el bienestar agregado si la mejora en la asignación de recursos que genera la mayor competencia de los productos importados supera a los costes de transporte de esos productos. Además, el libre comercio tiene otra potencial ventaja que no se considera en este tipo de modelos: el acceso de las empresas a mercados más grandes les puede permitir lograr economías de escala.

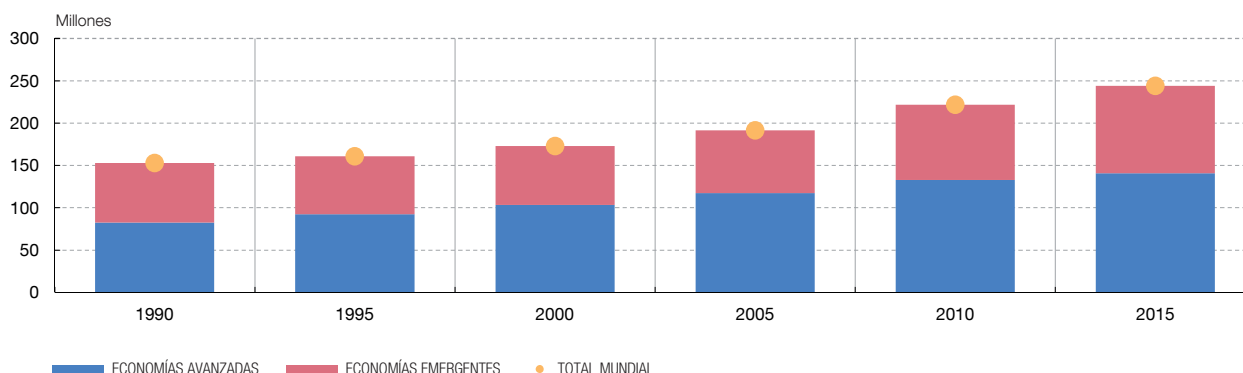
La relación entre comercio y crecimiento se empezó a analizar desde una perspectiva analítica con la formalización del modelo neoclásico de Solow y Swan (1956), si bien el hecho de que en esta clase de modelos el progreso tecnológico fuera exógeno elimina el principal canal por el que el comercio afecta al crecimiento: la mejora de la eficiencia. Los modelos de progreso tecnológico endógeno de Romer (1986) permitieron asentar teóricamente esta relación. En ellos, el progreso tecnológico inicialmente se genera como un subproducto de la inversión, a través del aprendizaje por la práctica. Posteriormente, la introducción de la inversión en Investigación y Desarrollo (I+D), cuyo objeto es precisamente la generación de progreso tecnológico [Aghion y Howitt (1992)], también ha hecho posible que el progreso tecnológico se determine dentro del propio modelo como resultado de decisiones de los agentes. Este tipo de modelos permite analizar la influencia del comercio en la tasa de crecimiento de las economías, alterando la asignación de factores, invirtiendo en progreso tecnológico y permitiendo la transmisión de conocimientos. Por su parte, el modelo de Lucas (1988) resalta las externalidades positivas que puede generar el comercio internacional; en él, la acumulación de capital por parte de una empresa genera externalidades positivas sobre el resto de la economía, ya que la experiencia, el conocimiento y la tecnología pueden ser aprovechados por otras empresas. Romer (1990) introdujo un canal adicional de impacto a través de la apertura comercial, que permite la importación de una mayor variedad de *inputs* intermedios que incorporan tecnología extranjera y favorecen las ganancias de eficiencia de la economía doméstica. Por el contrario, el modelo de Grossman y Helpman (1991) justifica la introducción de protección comercial en ciertos sectores, para alterar la asignación de los factores a favor de sectores relevantes para la generación del progreso tecnológico, fomentando de esta manera el crecimiento económico.

La literatura moderna de crecimiento endógeno identifica los mecanismos que vinculan la globalización con el crecimiento económico a largo plazo. Según el influyente trabajo de Grossman y Helpman (2015), estos mecanismos son cuatro: en primer lugar, la integración de personas y culturas facilita el flujo de conocimiento entre fronteras nacionales; en segundo lugar, la integración de mercados de productos a través del comercio internacional permite a aquellos que inventan o mejoran productos alcanzar un mayor mercado potencial, en el que cosechar rendimientos aun cuando estén sometidos a una competencia adicional de rivales extranjeros; en tercer lugar, la integración de los mercados mundiales tiene implicaciones de equilibrio general para los precios de los *inputs* y los precios relativos de los productos, y estos cambios en los precios afectan al coste de innovar, así como al atractivo relativo de las vías alternativas para la investigación industrial; por último, las interacciones internacionales afectan no solo a los incentivos para la generación de nuevos conocimientos, sino también a aquellos para la difusión tecnológica, con implicaciones análogas para el crecimiento de la productividad.

MIGRACIÓN

En las últimas décadas la inmigración ha crecido significativamente a nivel mundial, tanto en las economías avanzadas como en las emergentes (véase gráfico 2). El número de migrantes internacionales ha pasado de 150 millones en 1990 a más de 240 millones en 2015. Alrededor del 14 % de la población de Estados Unidos está hoy constituida por inmigrantes, porcentaje que se sitúa entre el 5 % y el 15 % para las economías europeas. Incluso países del sur de Europa, como Italia y España, que a mitad del siglo pasado eran emisores de emigrantes, son hoy en día receptores netos.

La teoría económica identifica distintos canales por los que los flujos migratorios pueden tener un impacto relevante sobre las economías receptoras; el principal es el mercado laboral. El modelo tradicional para estudiar el impacto de la inmigración a través del mercado de



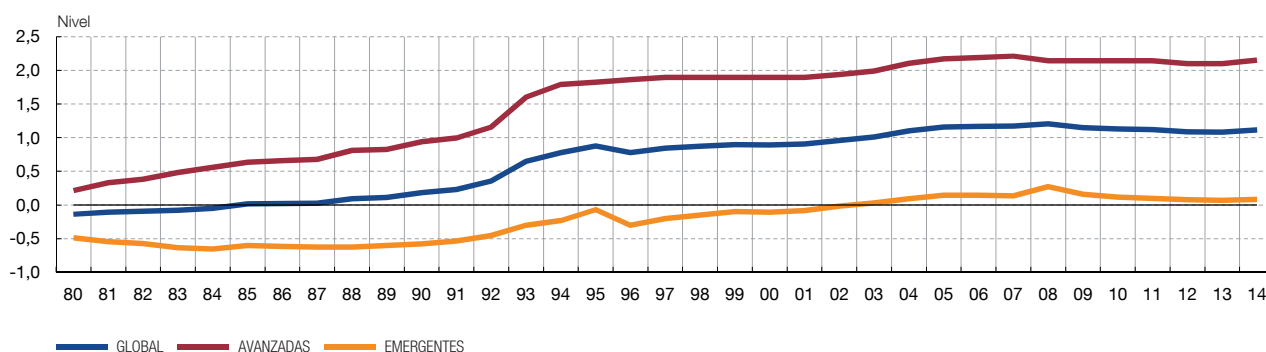
FUENTE: Naciones Unidas.

trabajo [Borjas (1999) y Brunow *et al.* (2015)] está basado en el paradigma neoclásico. La existencia de dos áreas con distintas dotaciones de capital y trabajo hace que haya diferencias salariales entre ambas, que incitan a los trabajadores de la zona con mayor abundancia de trabajo a migrar hacia la otra. En la economía receptora, se produce un aumento de la fuerza laboral, y tanto el PIB agregado como el PIB per cápita se incrementan, pues la ola migratoria aumenta la productividad marginal del *stock* de capital instalado y sus rendimientos. En el caso de que los trabajadores nativos y migrados tengan distinto grado de cualificación, los efectos positivos sobre la economía receptora serán mayores cuanto mayor sea la heterogeneidad en la capacitación de unos y otros trabajadores. En el corto plazo, la eficiencia global aumenta, ya que la disminución de la fuerza laboral en la región emisora de trabajadores y la correspondiente reducción de su PIB se ven más que compensadas por el crecimiento más elevado de la zona receptora. No obstante, según este tipo de modelos, para que la inmigración tenga un impacto a largo plazo sobre el PIB per cápita es necesario asumir que los migrantes, sobre todo los altamente cualificados, impulsan la innovación tecnológica en los países de destino, aumentando la productividad total de los factores [Kerr y Lincoln (2010) y Peri (2012)]. Su espíritu empresarial también puede contribuir a incrementar la productividad total de los factores, impulsando el crecimiento en el largo plazo.

La inmigración también puede afectar a los salarios de los trabajadores nativos a través de este mismo canal, con potenciales repercusiones para la equidad. Según la teoría económica, este impacto depende de la composición de las habilidades de los inmigrantes en relación con la de los nativos. En concreto, los flujos de inmigrantes no cualificados pueden reducir los salarios y las tasas de empleo de los trabajadores nativos con similares competencias y aumentar aún más las remuneraciones de los nativos con mejores cualificaciones, determinando un aumento de la desigualdad en la economía receptora [Borjas (2015)]. La magnitud de este impacto dependería de los ajustes que se produzcan en el país de destino frente a las olas migratorias.

Otro canal a través del cual la inmigración puede tener un impacto sobre las economías receptoras es a través del estado de bienestar. De nuevo, el factor clave en este caso es la composición de habilidades de los migrantes frente a los nativos, pero las diferencias de edad también desempeñan un papel destacado. Es probable que los inmigrantes cualificados y más jóvenes realicen una contribución neta intertemporal al estado de bienestar de los países de destino; en cambio, la contribución neta de los no cualificados y más cercanos a abandonar la fuerza laboral podría ser negativa.

ÍNDICE DE APERTURA DE LA CUENTA DE CAPITALES (CHINN E ITO)



FUENTE: Chinn e Ito (2014).

Los flujos migratorios de trabajadores no cualificados pueden afectar también al precio de servicios, como el mantenimiento de la vivienda, facilitando que el hogar nativo pueda adquirir servicios domésticos a un coste menor y aumentar su participación en el mercado laboral, con un impacto positivo sobre la actividad en la economía receptora [Cortes y Tessada (2011)]. Este efecto sería mayor cuanto mayor fuera la cualificación del miembro inactivo del hogar nativo.

Finalmente, la inmigración puede afectar al país de destino a través del canal político: de manera directa, en el caso de que los inmigrantes y sus descendientes se conviertan en ciudadanos del país receptor y adquieran derecho de voto, o influyendo en las preferencias políticas de los votantes nativos, con un efecto que dependerá de la percepción que los nativos tengan del impacto de la inmigración (efecto político indirecto).

GLOBALIZACIÓN FINANCIERA

La globalización financiera abarca todos los tipos de flujos de capitales entre países y se suele medir con el grado de apertura de la cuenta financiera a través de índices *de iure*, como el desarrollado por Chinn e Ito (2006), que refleja las restricciones sobre las transacciones financieras transfronterizas. Según este índice, la globalización financiera experimentó aumentos significativos en los años noventa y a principios de los 2000. Después de la crisis financiera global, la apertura *de iure* cayó ligeramente, sobre todo en los países emergentes (véase gráfico 3). Un panorama similar lo proporcionan los indicadores *de facto*, como los activos financieros exteriores en porcentaje del PIB. El estancamiento de la globalización financiera posterior a la crisis es evidente también en los flujos de entrada y de salida de capitales a nivel global.

La globalización financiera permite que el capital se localice en aquellos países donde obtiene una mayor rentabilidad, facilitando una asignación más eficiente de los recursos a nivel global y actuando, por tanto, como catalizador del crecimiento económico y, también, de la innovación. En efecto, según los modelos económicos neoclásicos tradicionales, como el de Solow (1956), bajo una serie de supuestos, los flujos internacionales de capital vienen determinados por las diferencias en la productividad marginal del capital entre países. Bajo el supuesto de que los prestatarios tengan acceso al capital libre de riesgo, los flujos financieros representan una mejora en el sentido de Pareto, ya que benefician tanto a las economías exportadoras de capital como a las importadoras. En particular, los flujos de capital aumentan la inversión como porcentaje del PIB en el país receptor, dando lugar, al menos temporalmente, a un mayor crecimiento. La mayor competencia, asociada a las entradas de capital, así como la mayor liquidez y las mejores estructuras

de gobernanza social, aumenta la eficiencia de la producción a través de una mejor asignación del capital, con efectos positivos sobre el crecimiento. Otros efectos positivos de las entradas de capitales, que pueden contribuir a impulsar el crecimiento y el bienestar en el largo plazo, incluyen la estabilización del consumo, pues el país puede pedir prestado con cargo a sus ingresos futuros [Obstfeld y Rogoff (1996)]; una mayor capacidad de absorción de los *shocks* locales, debido a la integración global, y un incentivo a la aplicación de políticas económicas domésticas más prudentes, ya que las posibles salidas de capital aumentarían el coste de mantener políticas económicas poco sólidas. Sin embargo, el modelo estándar de Solow impone varias hipótesis restrictivas para la obtención de estos resultados, que se ponen en entredicho cuando, por ejemplo, se tiene en cuenta el riesgo asociado a las fluctuaciones en el tipo de cambio o la existencia de asimetrías informativas en el mercado de capitales. Estos factores podrían inducir una elevada volatilidad en los flujos de capital, con un impacto negativo sobre el crecimiento de las economías receptoras, al poder generar crisis de la balanza de pagos.

La globalización financiera afecta a la desigualdad por varios canales. El primero es a través del impacto de la liberalización sobre la diversificación del riesgo. En principio, la apertura financiera debería fomentar la diversificación internacional del riesgo. Sin embargo, en países con instituciones financieras locales débiles y con un acceso al crédito no inclusivo, la liberalización puede sesgar el acceso financiero en favor de los estratos más ricos de la población y, por lo tanto, aumentar la desigualdad. El segundo canal es a través del efecto de la globalización sobre la probabilidad de crisis financieras. Por un lado, las crisis financieras pueden reducir la desigualdad, ya que las quiebras y la caída de los precios de los activos pueden tener un mayor impacto en los individuos que están en mejor situación económica. Por otro lado, las crisis financieras asociadas con recesiones de larga duración pueden perjudicar de manera desproporcionada a los pobres [Atkinson y Morelli (2011)], al aumentar la duración de las situaciones de desempleo. El tercer canal surge a través del aumento de la inversión extranjera directa (IED) en la economía receptora. Dado que el capital y la mano de obra especializada tienden a ser complementarios, la apertura de la cuenta de capital puede aumentar la demanda relativa de mano de obra cualificada, lo que conllevaría una mayor desigualdad salarial [Furceri y Loungani (2015)]. Finalmente, la apertura de la cuenta de capital puede afectar a la distribución de los ingresos a través de la retribución del factor trabajo. En un contexto de negociación entre trabajo y capital, si la liberalización financiera representa una amenaza creíble para reasignar la producción en el exterior, puede implicar una disminución en la retribución del trabajo [Harrison (2005)].

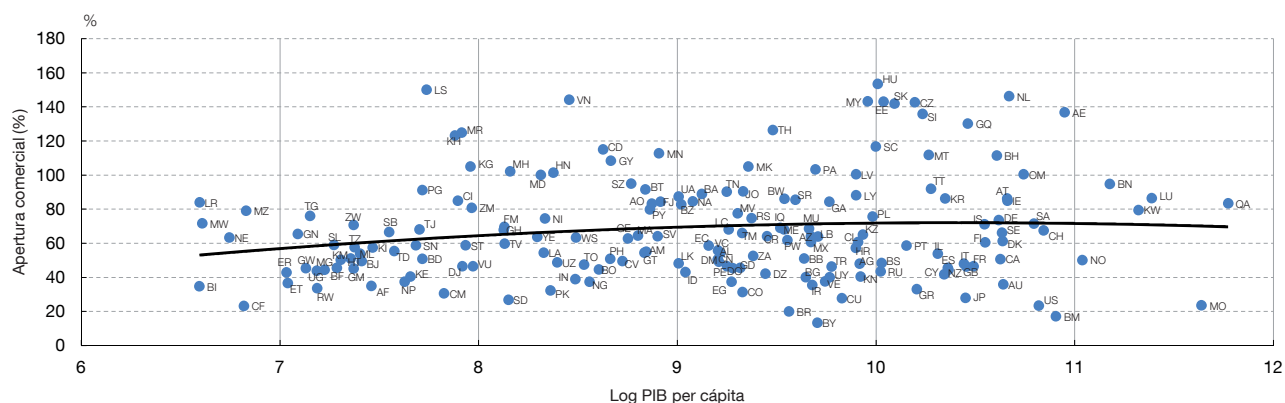
La evidencia empírica sobre los efectos de la globalización

Como se ha detallado en la sección anterior, la teoría económica identifica múltiples canales por los que la liberalización comercial, la inmigración y los flujos internacionales de capital pueden afectar tanto al crecimiento como a la desigualdad de las economías involucradas, en algunos casos con impactos de signo contrario. En esta sección se describen los efectos sobre el crecimiento y la distribución de la renta de las diferentes dimensiones de la globalización, sobre la base de los resultados aportados por la literatura empírica.

IMPLICACIONES PARA EL CRECIMIENTO ECONÓMICO

Aunque los modelos teóricos presentados en la sección anterior tienden a enfatizar los elementos positivos de la integración comercial, la evidencia empírica no es siempre concluyente. Rodríguez y Rodrik (2001)³ y Hanson y Harrison (1999) apuntaron la existencia

³ Estos autores critican, sobre todo, el uso de medidas de volumen de comercio para medir las barreras comerciales, ya que se pueden ver influidas por factores geográficos, por ejemplo.



FUENTE: *The World Bank Economic Review*.

de diversos problemas en la estimación de los efectos del comercio en el crecimiento, concluyendo que esas estimaciones no son robustas. Entre los problemas señalados se encuentran la escasa vinculación entre los modelos empíricos y los teóricos, la utilización selectiva de muestras de países, el uso de medidas agregadas de política comercial y su inconsistencia a lo largo del tiempo, y, sobre todo, la potencial endogeneidad de los procesos de apertura comercial (véase gráfico 4). Para estos autores la pregunta clave es si es la apertura comercial la que determina un mayor crecimiento económico futuro o si son los países que más han crecido en el pasado —y, por tanto, los que más han mejorado sus niveles de competitividad— los que llevan a cabo primordialmente las políticas de liberalización comercial.

Para soslayar estas dificultades, los investigadores han comenzado a combinar datos a nivel de empresa con datos de comercio, estudiando episodios concretos de liberalización comercial, con marcos empíricos basados en la teoría económica. Este tipo de estudios muestra, que la apertura comercial hace que, por un lado, las empresas domésticas menos competitivas desaparezcan [Pavcnik (2003) y Fernandes (2006)] y que, por otro, las empresas supervivientes mejoren su desempeño, dado que la competencia aumenta su eficiencia [Topalova y Khandelwal (2011) y DeLoecker *et al.* (2016)] y fomenta la innovación [Bloom *et al.* (2016)]. Además, el acceso a *inputs* de producción importados impulsa la productividad de las empresas domésticas, como se demuestra en Amiti y Konings (2007) o Halpern y Muraközy (2012). Por otro lado, Estevadeordal y Taylor (2013) utilizan un modelo de Solow extendido para mostrar que una reducción de los aranceles a la importación de bienes de capital aumenta los incentivos de las empresas a invertir, lo que, a su vez, eleva el crecimiento. Sin embargo, la evidencia empírica muestra que esta relación positiva entre liberalización comercial y crecimiento económico no se mantiene cuando los aranceles que se reducen son los ligados a bienes de consumo importados.

Por lo que concierne a la inmigración, solo en un número limitado de estudios se ha investigado empíricamente su impacto sobre la productividad y el crecimiento en las economías receptoras. Los resultados, sin embargo, apuntarían a la existencia de una relación bastante robusta entre flujos migratorios y crecimiento en los países que son receptores netos de inmigración. Algunos trabajos documentan que la inmigración fomenta la innovación en las economías de destino [Kerr y Lincoln (2010) y Peri (2012)]. Además, Alesina *et al.* (2013) adoptan un enfoque transversal para analizar el efecto de la diversidad del «país de nacimiento» sobre el PIB per cápita y la productividad del país de destino, y también encuentran

un efecto positivo y significativo. Por último, un estudio que analiza el impacto de la migración sobre el crecimiento económico de los países de la OECD muestra un impacto positivo, aunque bastante reducido, del capital humano aportado por los migrantes sobre el crecimiento económico [Boubtane y Dumont (2013)].

Con respecto a los flujos internacionales de capital, la literatura empírica ha mostrado que tienen efectos mixtos sobre las economías receptoras, y los estudios comparativos entre países no han probado que una mayor apertura financiera induzca a un mayor dinamismo económico. Las entradas sostenidas de capital pueden conducir a un aumento de la demanda de bienes no comerciables y a salarios reales más elevados, dando lugar a una apreciación del tipo de cambio real y afectando a la competitividad internacional del país («enfermedad holandesa»). Además, los flujos de capital están sujetos a una elevada variabilidad, por lo que se asocian a una mayor volatilidad del consumo y a desajustes entre los activos y pasivos en moneda extranjera que pueden aumentar el riesgo de crisis económicas.

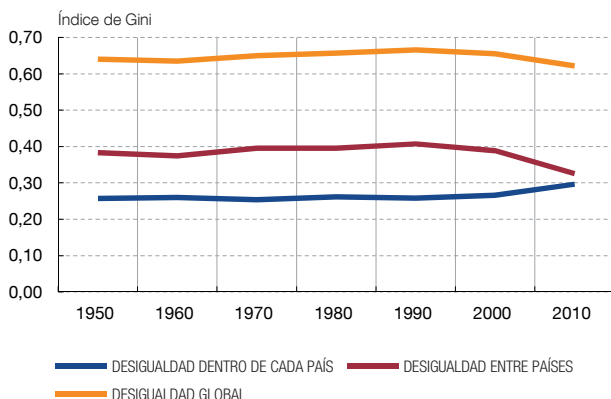
Dada la ausencia de una clara relación empírica entre flujos financieros y crecimiento económico, varios estudios han tratado de establecer las condiciones bajo las cuales las entradas de capital pueden fomentar el desarrollo y la estabilidad económica de los países receptores. Estos trabajos han mostrado que la composición de los flujos financieros es un factor clave, y que los flujos materializados en instrumentos de capital y a largo plazo son preferibles a los instrumentados con deuda y a corto plazo. De hecho, existe evidencia robusta sobre la mayor estabilidad de la IED en comparación con los flujos de deuda y los de corto plazo, que apunta a un claro vínculo entre la inversión extranjera directa y el crecimiento de los países receptores. Otra conclusión de la literatura empírica se refiere a la existencia de requisitos relativos a las condiciones macroeconómicas e institucionales de los países receptores que permitan garantizar que los flujos financieros fomenten el desarrollo en esas economías. En particular, un entorno macroeconómico estable y un buen nivel de desarrollo institucional desempeñan un papel clave para una estrategia de liberalización financiera que fomente el crecimiento.

IMPLICACIONES PARA LA DESIGUALDAD

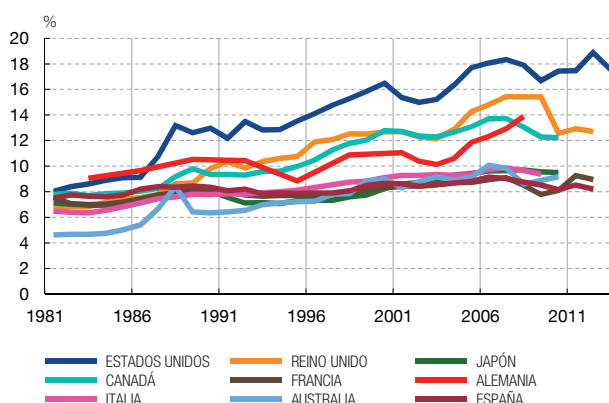
Las implicaciones de la globalización para la desigualdad están siendo sometidas a un intenso debate en los últimos años. Como se puede apreciar en el gráfico 5.1, desde comienzos del siglo XIX hasta principios del siglo XX la desigualdad global en los ingresos aumentó fuertemente⁴. Con posterioridad, y tras permanecer relativamente estable hasta el año 1992, se ha observado una reducción significativa. La desigualdad de rentas entre todos los individuos a nivel global se puede desagregar en dos componentes: la desigualdad entre los niveles medios de renta per cápita de los distintos países y la desigualdad entre los individuos dentro de cada país. Este gráfico muestra que ambos componentes han seguido tendencias divergentes en el período más reciente. Por un lado, las diferencias en la renta media de los países se han empezado a reducir, tras varios siglos de aumento, reflejando el rápido proceso de convergencia económica experimentado por algunas de las principales economías emergentes en los últimos veinte años; este factor es el que ha dominado la evolución de la desigualdad global. En cambio, la desigualdad entre individuos dentro de cada país ha comenzado a aumentar en las últimas décadas, como muestra también el porcentaje de renta que corresponde al 1 % de la población con mayores ingresos (véase gráfico 5.2).

⁴ La medición de la desigualdad, en este caso, se hace mediante un índice de Theil, en el que valores más elevados corresponden a una distribución más desigual. Este índice permite hacer desagregaciones de forma más simple que el (más habitual) índice de Gini.

1 DESIGUALDAD ECONÓMICA ENTRE 1950 Y 2010 (a)



2 PROPORCIÓN DE LA RENTA QUE CORRESPONDE AL 1 % CON RENTAS MÁS ALTAS



FUENTES: Morrison y Murtin (2011), Bourguignon y Morrison (2002) y Piketty (2014).

a Desigualdad medida como un índice de Gini, reescalado siguiendo el índice de Theil.

Pero ¿en qué medida este comportamiento es consecuencia de la liberalización comercial? La evidencia empírica muestra que la política comercial tiene efectos en la posición relativa de los trabajadores en la escala salarial [Golberg y Pavcnik (2007 y 2016)]; sin embargo, el crecimiento del comercio internacional no es la causa principal del aumento de la desigualdad. De hecho, la contribución de la globalización a cambios en la desigualdad depende de: i) la naturaleza del cambio de la política comercial; ii) la movilidad de los trabajadores y el capital, y iii) la posición de los individuos afectados en la distribución de la renta.

En este sentido, uno de los factores que más podría haber influido en los últimos años en los mercados laborales domésticos de los países desarrollados es la competencia importadora. Según la literatura empírica, qué trabajadores pierdan o ganen con el comercio internacional dependerá, en primer lugar, de los efectos sectoriales. Las reformas comerciales producen cambios pequeños o imperceptibles en el empleo a nivel sectorial; sin embargo, Goldberg y Pavcnik (2005) demuestran que la prima salarial a nivel sectorial se reduce. En segundo lugar, la localización geográfica de los trabajadores parece desempeñar también un papel destacado. En concreto, individuos que se hallan en regiones con mayor concentración de sectores sujetos a competencia importadora experimentan efectos más adversos que los trabajadores de regiones menos expuestas. En cualquier caso, el período temporal de análisis es importante, ya que los estudios mencionados captan efectos negativos de la competencia importadora solo en el corto plazo.

Pero la globalización afecta a los trabajadores a través de otros canales, como cambios en las rentas laborales, en los precios relativos de los bienes finales y en la decisión de participar en el mercado de trabajo. El incremento de la prima de educación se ha identificado como uno de los factores que más han contribuido al incremento de la desigualdad salarial, y la globalización puede haber facilitado ese proceso⁵.

5 A través de diferentes vías: i) los efectos Stolper-Samuelson de igualación de precios de factores productivos; ii) el papel de los bienes intermedios y el *outsourcing*; iii) el aumento de los flujos de capital y la complementariedad del capital con el trabajo cualificado; iv) cambios tecnológicos sesgados hacia la complementariedad con el nivel de formación de los trabajadores; v) cambios de composición entre sectores: exportaciones y mejoras de «calidad» en los productos, fábricas y trabajadores, y vi) cambios en los rendimientos de los empleos intensivos en formación.

Al igual que los flujos comerciales, los migratorios pueden afectar a la desigualdad en los países receptores a través de las condiciones del mercado laboral, pero también a través del estado de bienestar. En ambos casos, la literatura empírica apunta a que las olas migratorias habrían tenido un impacto bastante reducido sobre la desigualdad. A pesar de que el impacto de los flujos migratorios sobre las condiciones laborales de los trabajadores nativos es uno de los temas más controvertidos en la economía laboral, la mayoría de los resultados empíricos obtenidos para Estados Unidos muestran que la inmigración ha desempeñado un papel muy poco relevante en el aumento de la desigualdad de ingresos entre los trabajadores estadounidenses en las últimas décadas, explicando solo el 5 % de ella [Card (2009) y Blau y Kahn (2011)]. En cuanto al efecto de la inmigración sobre el estado de bienestar, trabajos recientes sugieren que el impacto fiscal de las olas migratorias de los últimos cincuenta años en los países de la OCDE ha sido, en promedio, cercano a cero, y rara vez ha superado el 0,5 % del PIB, ya sea en términos positivos o negativos [Liebig y Mo (2013)].

La literatura empírica apunta a la existencia de un impacto negativo de la globalización financiera sobre la equidad social dentro de los países. Furceri y Loungani (2015) documentan que las reformas de liberalización de la cuenta de capital están asociadas a un aumento estadísticamente significativo y persistente de la desigualdad⁶. En todo caso, el nivel de desarrollo financiero del país receptor y la ocurrencia de crisis desempeñan un papel clave en la configuración de la respuesta de la desigualdad a la liberalización financiera. En particular, la apertura de la cuenta de capital conduce a mayores aumentos de la desigualdad en países con instituciones financieras débiles, si provoca una crisis financiera. Un canal importante a través del cual la liberalización financiera afecta a la distribución de los ingresos entre la población es reduciendo la retribución del factor trabajo, fenómeno que se podría explicar, en el contexto de un juego de negociación entre trabajadores y empresarios, si la apertura financiera representara una amenaza para reasignar la producción hacia el exterior.

Políticas para mitigar los potenciales efectos adversos de la globalización

En los últimos años se han propuesto diversas medidas de política económica para mitigar el posible impacto de la globalización sobre la desigualdad dentro de los países. Estas van desde garantizar una base de estabilidad macroeconómica y políticas prudenciales a políticas de gasto social, educativas y de recualificación, medidas fiscales y reformas estructurales que faciliten la rápida reasignación de los recursos.

Entre los programas que explícitamente tratan de mitigar el impacto de la liberalización comercial sobre el mercado de trabajo, se encuentra, en primer lugar, el denominado *Trade Adjustment Assistance (TAA) for Workers* de Estados Unidos, un programa desarrollado por la Administración federal que proporciona asistencia económica a los trabajadores que han perdido sus puestos de trabajo debido al incremento de las importaciones, o porque el empleador ha trasladado la producción a otro país. Los trabajadores certificados como desplazados en este contexto reciben un apoyo económico que cubre los gastos de formación (recualificación) y de coste de vida durante ese período. Además, reciben asistencia más intensiva en la búsqueda de empleo y apoyo para cubrir los costes de reubicación en otra área. Los trabajadores de mayor edad certificados como TAA para los que la formación no es apropiada son elegibles para recibir parte de la diferencia salarial entre su antiguo trabajo y el nuevo los siguientes dos años después de haber encontrado un nuevo empleo. El éxito del programa ha sido limitado por las demoras en la determinación

⁶ En particular, los episodios de liberalización financiera se asocian con aumentos en el coeficiente de Gini del 0,8 % en el muy corto plazo y del 1,4 % a medio plazo.

de trabajadores elegibles para el TAA, mientras que la asistencia a medida es más efectiva cuanto antes se provee⁷.

Un segundo ejemplo se refiere a la financiación de la Unión Europea (UE) para los programas de trabajadores desplazados, que se organiza a través del *European Globalisation Adjustment Fund* (EGAF), con un presupuesto de 150 millones de euros al año para el período 2014-2020. El EGAF proporciona apoyo puntual y limitado en el tiempo para hacer frente a las pérdidas de empleo derivadas de los principales cambios estructurales en los patrones de comercio mundial, o como resultado de la crisis financiera global. Aunque es mucho más limitado en fondos que el TAA de Estados Unidos, está dirigido a un conjunto de trabajadores desplazados más reducido. Como regla general, el EGAF solo se puede implementar donde los despedidos por una sola empresa a lo largo de su cadena de producción asciendan a más de 500 trabajadores, o si una gran cantidad de trabajadores son despedidos en un sector particular en una o más regiones. Los casos del EGAF son gestionados e implementados por autoridades nacionales o regionales, por lo que los enfoques varían según los países de la UE.

Por lo que concierne a la inmigración, varios estudios empíricos han demostrado que una menor flexibilidad del mercado de trabajo en las economías receptoras resulta tanto en un menor aumento de productividad inducido por los flujos migratorios como en un proceso de recualificación de los trabajadores nativos desplazados más lento y costoso [Angrist y Kugler (2003) y D'Amuri y Peri (2011)]. Estos resultados sugieren que, entre las políticas preventivas para reducir los efectos adversos de la inmigración y para aumentar su impacto positivo sobre el crecimiento, estarían una mayor flexibilidad del mercado de trabajo y unas instituciones que premien la meritocracia. Políticas que fomenten la inversión en capital humano y la actualización ocupacional pueden ser útiles también para mitigar el impacto de los flujos migratorios sobre los trabajadores nativos desplazados.

La política económica podría también desempeñar un papel importante a la hora de reducir los efectos adversos de la globalización financiera, maximizando al mismo tiempo su impacto positivo sobre el desarrollo de los países. Por un lado, las autoridades locales podrían promover los flujos de capital con características más estables, como la IED. Por ejemplo, se ha demostrado que una buena calidad institucional y un bajo nivel de corrupción impulsan la inversión extranjera directa, mientras que una regulación apropiada del sistema bancario reduce los flujos transfronterizos que resultan más volátiles y potencialmente perjudiciales. Reducir los desajustes de activos y pasivos denominados en moneda extranjera y promover la creación de una base inversora local amplia y estable contribuyen a limitar también los riesgos asociados a la volatilidad de los flujos transfronterizos. Un entorno institucional bien desarrollado y unos fundamentos macroeconómicos sólidos reducen la probabilidad de que una apertura demasiado rápida de la cuenta de capital desemboque en una crisis financiera.

10.5.2018.

BIBLIOGRAFÍA

- AGHION, P., y P. HOWITT (1992). «A model of growth through Creative Destruction», *Econometrica*, 60(2), pp. 323-351.
- ALESINA, A., J. HARNOSS y H. RAPOPORT (2016). «Birthplace diversity and economic prosperity», *Journal of Economic Growth*, 21(2), pp. 101-138.
- AMITI, M., y J. KONINGS (2007). «Trade liberalization, intermediate inputs, and productivity: evidence from Indonesia», *The American Economic Review*, 97(5), pp. 1611-1638.

⁷ Otras ineficiencias asociadas a los resultados del TAA provienen de la compleja estructura institucional de otros programas de mercado laboral de Estados Unidos más generales. En el año fiscal 2016, el Congreso asignó 861 millones de dólares para programas de trabajadores TAA.

- ANGRIST, J. D., y A. D. KUGLER (2003). «Protective or counter-productive? Labour market institutions and the effect of immigration on EU natives», *The Economic Journal*, 113(488).
- ATKINSON, A. B., y S. MORELLI (2011). *Economic crises and inequality*, UNDP-HDRO Occasional Papers, 2011/6.
- BLAU, F. D., y L. M. KAHN (2011). *Substitution between individual and cultural capital: pre-migration labor supply, culture and US labor market outcomes among immigrant women*, NBER Working Paper 17275.
- BLOOM, N., M. DRACA y J. VAN REENEN (2016). «Trade Induced Technical Change? The Impact of Chinese Imports on Innovation, IT and Productivity», *The Review of Economic Studies*, 83 (1), pp. 87-117.
- BORJAS, G. J. (1999). «The economic analysis of immigration», *Handbook of Labor Economics*, 3, pp. 1697-1760.
- (2015). «Immigration and globalization: a review essay», *Journal of Economic Literature*, 53(4), pp. 961-974.
- BOUBTANE, E., y J. C. DUMONT (2013). *Immigration and Economic Growth in the OECD Countries 1986-2006: A Panel Data Analysis*, CES Working Papers, pp. 13-27.
- BOURGUIGNON, F., y C. MORRISSON (2002). «Inequality among world citizens: 1820-1992», *American Economic Review*, 92 (4), pp. 727-744.
- BRUNOW, S., P. NIJKAMP y J. POOT (2015). «The impact of international migration on economic growth in the global economy», *Handbook of the Economics of International Migration*, vol. 1, North-Holland, pp. 1027-1075.
- CARD, D. (2009). *Immigration and inequality*, NBER Working Paper 14683.
- CHINN, M. D., y H. ITO (2006). «What matters for financial development? Capital controls, institutions, and interactions», *Journal of Development Economics*, 81(1), pp. 163-192.
- CORTES, P., y J. TESSADA (2011). «Low-skilled immigration and the labor supply of highly skilled women», *American Economic Journal: Applied Economics*, 3(3), pp. 88-123.
- D'AMURI, F., y G. PERI (2011). *Immigration, jobs and employment protection: evidence from Europe*, NBER Working Paper 17139.
- DELOECKER, J., P. GOLDBERG, A. KHANDELWAL y N. PAVCNIK (2016). «Prices, markups and trade reform», *Econometrica*, 84(2), pp. 445-510.
- ESTEVADEORDAL, A., y A. TAYLOR (2013). «Is the Washington Consensus Dead? Growth, Openness, and the Great Liberalization, 1970s-2000s», *Review of Economics and Statistics*, 95, pp. 1669-1690.
- FERNANDES, L. (2006). *India's New Middle Class*, University of Minnesota Press.
- FURCERI, D., y P. LOUNGANI (2015). *Capital Account Liberalization and Inequality*, IMF Working Paper WP/15/243.
- GOLDBERG, P., A. KHANDELWAL, N. PAVCNIK y P. TOPALOVA (2010). «Imported Intermediate Inputs and Domestic Product Growth: Evidence from India», *Quarterly Journal of Economics*, 125(4), pp. 1727-1767.
- GOLDBERG, P. K., y N. PAVCNIK (2005). «Trade, wages, and the political economy of trade protection: evidence from the Colombian trade reforms», *Journal of International Economics*, 66(1), pp. 75-105.
- (2007) «Distributional Effects of Globalization in Developing Countries», *Journal of Economic Literature*, 45(1), pp. 39-82.
- (2016) *The effects of trade policy*, NBER Working Paper 21957.
- GROSSMAN, G. M., y E. HELPMAN (1994). «Protection for Sale», *The American Economic Review*, 84(4), pp. 833-850.
- (2015). «Globalization and Growth», *The American Economic Review*, Papers & Proceedings 105(5), pp. 100-104.
- HALPERN, L., y B. MURAKÖZY (2012). «Innovation, productivity and exports: the case of Hungary», *Economics of Innovation and New Technology*, 21(2), pp. 151-173.
- HANSON, G., y A. HARRISON (1999). «Trade Liberalization and Wage Inequality in Mexico», *ILR Review*, 52(2), pp. 271-288.
- HARRISON, A. (2005). *Has globalization eroded labor's share? Some cross-country evidence*, mimeo.
- HECKSCHER, E. (1991). «The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income», en B. Ohlin y E. Heckscher, *Heckscher-Ohlin Trade Theory*, The MIT Press, Cambridge.
- KERR, W., y W. LINCOLN (2010). «The Supply Side of Innovation: H-1B Visa Reforms and U.S. Ethnic Invention», *Journal of Labour Economics*, 28(3), pp. 473-508.
- LIEBIG, T., y J. MO (2013). «The fiscal impact of immigration in OECD countries», *International Migration Outlook*, pp. 125-189.
- LUCAS, R. E. (1988). «On the Mechanics of Economic Development», *Journal of Monetary Economics*, 2, pp. 3-42.
- MORRISSON, C., y F. MURTIN (2011). *Average income inequality between countries (1700-2030)*, Working Papers P25, FERDI.
- OBSTFELD, M., y K. S. ROGOFF (1996). «Foundations of international macroeconomics», vol. 30, MIT Press, Cambridge, MA.
- OHLIN, B. (1933). «Interregional and International Trade», Harvard University Press, Cambridge.
- PAVNICK, N. (2003). «What explains skill upgrading in less developed countries?», *Journal of Development Economics*, 71(2), pp. 311-328.
- PERI, G. (2012). «The effect of immigration on productivity: evidence from US states», *Review of Economics and Statistics*, 94(1), pp. 348-358.
- PIKETTY, T. (2014). *Capital in the 21st century*, Harvard University Press.
- RICARDO, D. (1817). *On the Principles of Political Economy and Taxation*, primera edición, John Murray, Londres.
- RODRÍGUEZ, F., y D. RODRIK (2001). «Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to Cross-national Evidence», en B. Bernanke y K. Rogoff (eds.), *NBER Macro Annual 2000*, vol. 15, MIT Press, Cambridge, MA, pp. 261-338.
- ROMER, P. M. (1986). «Increasing Returns and Long Run Growth», *Journal of Political Economy*, 94, pp. 1002-1037.
- (1990). «Endogenous Technological Change», *Journal of Political Economy*, 98 (5), pp. 71-102.
- SOLOW, R. M. (1956). «A Contribution to the Theory of Economic Growth», *The Quarterly Journal of Economics*, 70(1), pp. 65-94.
- SWAN, T. (1956). «Economic Growth and Capital Accumulation», *Economic Record*, 32, pp. 344-361.
- TOPALOVA, P., y A. KHANDELWAL (2011). «Trade Liberalization and Firm Productivity: The Case of India», *Review of Economics and Statistics*, 93(3), pp. 995-1009.
- WACZIARG, R., y K. H. WELCH (2008). «Trade Liberalization and Growth: New Evidence», *World Bank Economic Review*, 22 (2), pp. 187-231.